

Als de tekenen bedriegen.... : over beperkte rationaliteit en morele risico's in de berichtgeving

Citation for published version (APA):

van de Poel, J. (1988). *Als de tekenen bedriegen.... : over beperkte rationaliteit en morele risico's in de berichtgeving*. Wolters-Noordhoff. <https://doi.org/10.26481/spe.19880304jp>

Document status and date:

Published: 04/03/1988

DOI:

[10.26481/spe.19880304jp](https://doi.org/10.26481/spe.19880304jp)

Document Version:

Publisher's PDF, also known as Version of record

Please check the document version of this publication:

- A submitted manuscript is the version of the article upon submission and before peer-review. There can be important differences between the submitted version and the official published version of record. People interested in the research are advised to contact the author for the final version of the publication, or visit the DOI to the publisher's website.
- The final author version and the galley proof are versions of the publication after peer review.
- The final published version features the final layout of the paper including the volume, issue and page numbers.

[Link to publication](#)

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal.

If the publication is distributed under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license above, please follow below link for the End User Agreement:

www.umlib.nl/taverne-license

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us at:

repository@maastrichtuniversity.nl

providing details and we will investigate your claim.

Download date: 06 May. 2023

Als de tekenen bedriegen....

Als de tekenen bedriegen....

***Over beperkte rationaliteit en morele
risico's in de berichtgeving***

Rede

in verkorte vorm uitgesproken bij de aanvaarding van het
ambt van hoogleraar in de Bedrijfseconomie aan de
Rijksuniversiteit Limburg

op vrijdag 4 maart 1988

door

Dr. J.H.R. van de Poel

Wolters -Noordhoff Groningen

0 1 2 3 4 5 / 92 91 90 89 88

1988 Wolters-Noordhoff bv Groningen, The Netherlands

Copyright © J.H.R. van de Poel

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotocopieën, opnamen, of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior written permission of the publisher.

ISBN 90 01 719 21 X

Inhoud

1. Berichtgeving en bedrog	7
2. Going concern	9
3. Accountability en beslissingsrelevantie	13
4. Agency-theorie	16
5. Regelgeving	20
6. Stelselkeuze	23
7. Accountantscontrole	27

Noten	33
-------	----

Literatuur	41
------------	----

Verantwoording	47
----------------	----

1. Berichtgeving en bedrog

Tekenen kunnen bedriegen. Wie deze bekende zegswijze bezigt, dekt zich bij voorbaat in tegen een mogelijk verkeerde interpretatie van omgevingssignalen. Als de tekenen hem inderdaad bedrogen hebben, wast hij zijn handen in onschuld.

Mijn rede zal gaan over de 'tekenen' die door mensen gemaakte symbolen zijn¹. Hun bedrieglijkheid kan voortkomen uit de wens van de maker om anderen zand in de ogen te strooien of op het verkeerde been te zetten. Dit zijn laakbare zaken ter voorkoming waarvan velen hun brood verdienen². Het kan echter ook zijn dat de waarnemer zich gemakkelijk laat bedriegen; door oppervlakkige waarneming laat hij zich verleiden tot een foutieve interpretatie. Beide oorzaken voor het misverstaan zullen in mijn rede aan de orde komen.

Nietige thema's, zult u misschien denken, maar ze zijn van belang voor de beoefening van het vak bedrijfseconomie en in het bijzonder voor het bedrijfseconomische specialisme berichtgeving³. Dit specialisme houdt zich immers bezig met het onderzoek naar en het onderwijs in de berichtgeving als 'language of business', als taal van de economie. Voor de goede orde moet ik daarbij vermelden dat ik doel op 'economie' niet als wetenschap, maar als empirisch verschijnsel.

De 'language of business' heeft als functie het ondersteunen van de beeldvorming en de besluitvorming in de context van de zakelijke productie en afzet van goederen en diensten. Gelet op de beperkte mogelijkheden van mensen om informatie te verwerken en rationele beslissingen te nemen, is het niet verwonderlijk dat zich in de loop van de tijd zoiets als berichtgeving heeft ontwikkeld. Het taalsysteem dat wij 'berichtgeving' noemen, en dat trekjes van een natuurlijke en nog steeds levende taal heeft⁴, is te beschouwen als een instrument om menselijke onvolkomenheid in cognitief opzicht te compenseren. In deze zienswijze ligt een analyse van de effectiviteit van de berichtgeving vanuit een cognitieve invalshoek al opgesloten. Het kan geen kwaad dit nog even te melden aan het adres van degenen die eraan twijfelen of het cognitieve onderzoek wel thuishoort in de berichtgeving.

Net als bij de analyse van andere instrumenten voor menselijke communicatie, kan de cognitieve psychologie van pas komen bij het onderzoek naar berichtgevingsprocessen. In het cognitief-psychologisch onderzoek wordt de nadruk gelegd op de verwerking en niet op de productie van tekens. Dat hangt vermoedelijk samen met de typische toepassingsgebieden van de psychologie: onderwijs, therapie, voorlichting en soortgelijke vormen van hulpverlening. In een ietwat paternalistische behandeling van hulpbehoevenden gaat het al gauw die kant op. Het object is immers meestal een mens die op de één of andere manier niet in staat is adequaat om te gaan met tekens uit de omgeving. Een groot deel van de psychologische toepassingen kan aldus worden opgevat als 'debiasing', dat is het wegnemen van vertekeningen. Al haast ik mij hieraan toe te voegen dat juist in de psychologische literatuur vele fraaie staaltjes van reflectie te vinden zijn.

Een dergelijke concentratie op de verwerking van gegevens treft men binnen de bedrijfseconomie aan bij het cognitieve berichtgevingsonderzoek dat ook wel wordt aangeduid als 'human information processing'. Ook hier ligt de nadruk op het verkeerd verstaan van tekenen. In de berichtgeving wordt evenwel een grotere plaats ingeruimd voor de productie van gegevens. Zelfs zo'n grote plaats, dat er wetten en andere voorschriften gemaakt zijn die deze gegevensproductie in bepaalde banen trachten te leiden. Ook het onderwijs in de berichtgeving staat in dit teken. Dit heeft niet alleen te maken met het opheffen van cognitieve beperkingen, maar ook met het feit dat de berichtgeving een tweede hoofdtak heeft namelijk die inzake het afleggen van verantwoording over het reilen en zeilen van organisaties. De maatschappelijke functies van de berichtgeving omvatten ook het registreren van rechten en plichten terzake van eigendom. Dit komt wel het duidelijkst tot uitdrukking in het boekhouden, dat beschouwd kan worden als de basis van de berichtgeving als 'kunde'. Deze oriëntatie op de registratie van eigendomsrechten brengt een zekere bezorgdheid over 'valsheid in geschrifte' met zich mee.

In de zogenaamde 'agency-theorie' wordt aan bedrog ruim aandacht geschonken. Uitvoerders, lasthebbers, of hoe men agenten verder ook moge aanduiden, worden geacht hun eigen belangen te laten prevaleren

boven die van hun principalen. Het knoeien met gegevens en rapportage omtrent inspanningen die ten behoeve van de principaal zijn verricht, alsmede de resultaten daarvan, wordt derhalve tot de mogelijkheden gerekend. Het zijn echter de verwerking en de cognitieve beperkingen die daarbij inherent optreden, die de grond vormen waarin het zaad van de vertekening gezaaid kan worden door malafide producenten van informatie. Juist het bedrog dat zich weet te verbergen achter de sluier van de plausibiliteit, is effectief. Hier zijn vele voorbeelden van te geven die rechtstreeks verband houden met de beoefening van de bedrijfs-economie. Voordat ik enkele daarvan geef, zal ik echter mijn intentie kort samenvatten. Het gaat mij om een verkenning van een tweetal onderzoekbenaderingen of theorieën zo men wil. De ene is het cognitieve berichtgevingsonderzoek, de andere is de 'agency theory'. In de eerste ligt de nadruk zoals gezegd op het verkeerd verstaan van tekenen en in de tweede gaat het om het al dan niet opzettelijk vertekenen van berichten met de bedoeling daar beter van te worden. Beide benaderingen zijn relevant voor de analyse van berichtgevingsprocessen, maar zij worden zelden met elkaar in verband gebracht. Beide worden door veel beoefenaren van de bedrijfseconomie om uiteenlopende redenen met enige argwaan bekeken. Ik heb niet de pretentie deze twee benaderingen in één rede met elkaar te integreren, maar ik vind wel dat zoiets een goed uitgangspunt kan zijn voor het verrichten van onderzoek.

2. Going concern

Plausibiliteit is een belangrijke bron van problemen bij het hanteren van de zogenaamde 'going concern'-veronderstelling bij de 'voortgangsrapportage' van riskante projecten. Jaarrekeningen en jaarverslagen worden doorgaans gebaseerd op dit 'principe' dat inhoudt dat aangenomen wordt dat de onderneming een toekomst heeft die voorbij de planningshorizon reikt. Maar de beoordeling van de continuïteit moet wel vertekenaar zijn als de basis in hoofdzaak een historische is. Immers, de voortgangsrapportage heeft maar al te vaak het karakter van een historisch overzicht. De jaarverslaggeving door ondernemingen heeft in ieder geval dit karakter en de wettelijke eisen die gesteld zijn aan het ontvouwen van toekomstperspectieven zijn tot nu toe weinig effectief gebleken.

De going concern-veronderstelling wordt niet alleen aangetroffen in de externe verslaggeving van ondernemingen, maar manifesteert zich in ieder riskant project. Ieder project, iedere 'onderneming' loopt het risico dat het mislukt. De 'wereld' is immers onzeker en je weet maar nooit. In de sociale context - waar de bedrijfseconomie zich op richt - is het echter niet zo zeer de 'natuur' die onzekerheden schept, als wel de 'cultuur': de medemens neemt beslissingen en velt oordelen die van invloed zijn op de uitkomsten van projecten. Leaders van riskante projecten beseffen terdege dat hun rapportage over de ontwikkeling van het project van invloed is op dat risico. Er zijn namelijk bij ieder project interne en externe betrokkenen die individueel of gezamenlijk kunnen besluiten hun handen af te trekken van het project, waardoor hun bijdrage, hetzij fysiek, hetzij in de vorm van steun, wegvalt en het project beëindigd moet worden. Slecht nieuws is daarom in veel gevallen desastreus voor de voortzetting. Slecht nieuws wordt om die reden uitgesteld tot het allerlaatste moment. En omdat dit een cultuurtrekje is geworden, doet zelfs de eerlijkste verslaggever er beter aan om negatieve details niet te rapporteren. Want juist omdat de omgeving niet gewend is aan negatieve informatie over de voortgang, zal iedere kleinigheid opvallen en aanleiding kunnen zijn voor een zodanige bijstelling van subjectieve risicoschattingen dat men zijn participatie in het project beëindigt.

Al te veel eerlijkheid is ook rampzalig in het kader van de budgettering. Welke afdelingschef of divisiedirecteur zal niet eerst proberen een probleem op te lossen of uitstel te verkrijgen in de hoop dat het 'vanzelf' wel over gaat? Welke minister zal niet tot het laatste moment wachten met het toegeven dat een bepaalde maatregel niet goed uitgevoerd kan worden? Uiteraard zijn er in veel van dit soort potentiële conflict-situaties regels die pogen het gedrag van rapporteurs te beheersen. Wat verboden is, is derhalve laakbaar en kan bestraft worden. Maar het blijft te allen tijde moeilijk om in dit verband een onderscheid te maken tussen 'harde' en 'zachte' fraude. In de harde fraude gaat het om doelbewuste vertekening van informatie teneinde iets te bereiken door iets te tonen wat er niet is of iets te verbergen wat men voor zich wil houden, terwijl zulks uitdrukkelijk verboden is door wetten, overeenkomsten of goede zeden. Maar ook als er geen criminele handeling, contractbreuk of wanprestatie in het geding is, kan de verstrekker van

informatie door middel van valse voorlichting proberen zijn eigen belangen te behartigen ten detrimente van anderen. Is dit minder crimineel en derhalve aan te merken als zachte fraude? Hoe zit het met het bekende budgetgedrag waarin majoreren, verschrijven, 'smoothing', overconsumptie van 'gratis' ter beschikking gestelde diensten en strategisch gedrag⁵ aan de orde zijn? Hoe scherp is de grens tussen hard en zacht in dit verband? Ik weet het niet, maar wel weet ik dat de bedrijfseconomische analyse van organisaties en andere samenwerkingsverbanden, er niet omheen kan deze 'morele risico's' in haar beschouwing te betrekken. Daarbij vallen mij in ieder geval twee dingen op: (1) tekenen bedriegen vaak uit hoofde van heimelijke acties met het doel daar beter van te worden en (2) tekenen kunnen slechts bedriegen als de ontvanger van de informatie zijn zinnen laat begoochelen. In al deze gevallen zal de rapporteur zijn verslag zo willen inrichten dat het plausibel is en samenvalt met de goede hoop van de ontvangers van de informatie. Met andere woorden, de entropie van de informatie moet minimaal zijn⁶. Het is in dit verband overigens niet uitgesloten dat de rapporteur zelf lijdt onder een 'illusion of control' door zijn eigen mogelijkheden verre te overschatten⁷. Hij gelooft er zelf ook in, dikwijls geholpen door een misplaatst commitment jegens andere betrokkenen⁸.

Blijkens Hoogendoorn's⁹ analyse van het jaarrekeningbeleid van RSV, kan een in het nauw gedreven ondernemingsleiding zich inderdaad door dit soort factoren laten beïnvloeden. Enerzijds gelooft men in de eigen mogelijkheden, bijvoorbeeld bij het schatten van toekomstige tegenvallers, anderzijds is men zo pessimistisch als het maar kan, bijvoorbeeld door aan te nemen dat de zogenaamde 'bijzondere achtergestelde leningen' nimmer zullen worden terugbetaald, zodat ze gebruikt kunnen worden om het balansbeeld op te poetsen. De surseance van RSV was in ieder geval niet uit de gerapporteerde cijfers af te leiden. De ondernemingsleiding wachtte tot het allerlaatste moment met het verstrekken van negatieve informatie. Het gedrag van de RSV-leiding vertoont overeenkomsten met het manisch-depressieve ziektebeeld. Maar de eerlijkheid gebiedt ook te zeggen dat het analyseren achteraf gemakkelijk is. Het aanwijzen van oorzaken en schuldigen berust ten dele op een 'hindsight bias'.

Wat is de rol van de wetenschappelijke analyse in dit verband? Om te

beginnen kunnen we constateren dat sommige academische bedrijfs-economen¹⁰ al in een vroeg stadium duidelijk hebben gemaakt dat de externe berichtgeving door ondernemingen geen puur historisch verslag kan zijn. De jaarwinst van een onderneming is blijkens de analyse geen historisch feit, maar staat mede onder invloed van de toekomstverwachtingen van de ondernemingsleiding, alsmede van de ondernemingsdoeleinden. Wil het 'accounting concept of profit' een redelijke benadering zijn van het 'economic concept of profit', dan dienen er derhalve mededelingen gedaan te worden omtrent de perspectieven en de doeleinden. Toen Bouma dit in 1967 probeerde uit te leggen aan de verzamelde Nederlandse registeraccountants¹¹ werd hij door een deel van zijn gehoor nog voor 'communist' versleten, maar inmiddels hebben we in dit land wetgeving die de onderneming verplicht een jaarverslag, ook wel 'directieverslag' genoemd, te publiceren. De kwaliteit van deze jaarverslagen laat echter wel te wensen over¹². Ondernemingsleidingen blijken slecht te kunnen voorspellen. Hun voorspellingen zijn bovendien veelal optimistisch. Verder blijkt dat ondernemingen meer prospectieve informatie verschaffen als er gunstige vooruitzichten zijn. Geen bericht, slecht bericht. Als het goed gaat is er niets te verbergen. Weer die merkwaardige mengeling van eigenbelang en cognitieve factoren.

In het voorgaande heb ik enkele verschijnselen besproken die niet voorkomen in het jargon van de traditionele bedrijfseconomie. Ik heb gerefereerd aan de fenomenen 'hindsight bias', 'selectieve perceptie', 'illusion of control' en 'wishful thinking', alle vier heuristieken of vuistregels die blijkens empirisch onderzoek ten grondslag kunnen liggen aan vertekeningen in de menselijke oordeelsvorming. Er zijn vele van dit soort vuistregels¹³, maar het ontbreekt vooralsnog aan een uitputtende en definitieve classificatie. Evenmin is de aanwezigheid van vuistregels altijd gemakkelijk aan te tonen, laat staan hun vertekende werking. Zij zijn echter de eerste linie waar de bedrijfseconomie in aanraking komt met cognitieve aspecten die ook door andere disciplines worden onderzocht.

Het wetenschappelijk onderzoek van berichtgevingsprocessen heeft zich de laatste jaren meer en meer bezig gehouden met cognitieve aspecten. In de zogenaamde 'human information processing'-studies wordt ge-

tracht te achterhalen welke factoren verantwoordelijk zijn voor het ontstaan van vertekeningen in de beeldvorming. Dit soort onderzoek is uiteraard multidisciplinair omdat het een combinatie is van cognitieve psychologie en bedrijfseconomie. Het is multidisciplinair in de ware betekenis van het woord omdat het geen mechanistische toepassing van de psychologie is. Dat laatste is in de eerste plaats niet mogelijk omdat een meer dan oppervlakkige kennis van de betreffende verschijnselen vereist is en het zijn nu eenmaal de bedrijfseconomen die in de academische wereld deze kennis (behoren te) hebben. In de tweede plaats kan het onderzoek niet uit de voeten als het niet rekening houdt met (bedrijfs)economische theorieën omtrent besluitvorming, control en verantwoording. Over deze laatste wil ik het nu hebben.

3. Accountability en beslissingsrelevantie

Mede door de opkomst van besliskunde en beslissingstheorieën heeft de laatste decennia de opvatting postgevat dat het de belangrijkste functie van de berichtgeving is te zorgen voor een goede onderbouwing van beslissingen door belanghebbenden in de onderneming. Aandeelhouders, banken, werknemers, leveranciers, overheidsinstanties, afnemers, omwonenden en zelfs actiegroepen, hebben behoefte aan informatie over het reilen en zeilen van de onderneming. Zij allen nemen beslissingen waarvan de kwaliteit mede afhangt van de kwaliteit van de verslaggeving. Ook de interne processen inzake coördinatie, planning en beheersing, worden geacht in kwaliteit te variëren afhankelijk van de kwaliteit van de informatie. Deze opvatting wordt wel aangeduid als het 'decision relevance' paradigma dat niet alleen aansluit bij de beslissingstheorieën, maar ook bij de eerdergenoemde cognitief-psychologische benadering. Immers, behalve de analyse van de syntactische en de semantische aspecten door de klassieke leer van waarde, kosten en winst, al dan niet geworteld in de economische theorie, en eventueel aangevuld met de thans alom aanwezige juridische beschouwingen, kan ook van de cognitieve aanpak vrij gemakkelijk verwacht worden dat zij bijdraagt aan de bestudering en oplossing van allerlei vraagstukken die verband houden met beslissen en informeren. Het is dan ook geen wonder dat vrijwel alle leerboeken in hun inleidingen refereren aan dit decision relevance paradigma. Maar helaas blijft

bij dit denkbeeld een belangrijk aspect buiten beschouwing. Laat mij, om dit te illustreren, kort stil staan bij enkele problemen die een verse afgestudeerde zou ontmoeten als hij of zij uitsluitend grootgebracht was met decision relevance.

Onze jonge doctorandus zal geleerd hebben dat er 'sunk cost'¹⁴ bestaan, dat wil zeggen, kosten die wèl in de administratie opduiken, maar die niet relevant zijn bij de besluitvorming, bijvoorbeeld de investeringskosten van een lopend project. Hij heeft geleerd deze informatie niet te gebruiken, maar hij constateert tot zijn schrik, dat de onderneming waar hij werkt deze investeringskosten (laten we maar zeggen afschrijvingen) doorberekent aan afdelingen, dochters en divisies.

Een collega van onze jonge doctorandus, ook net afgestudeerd, maakt iets mee wat ook niet in de boeken stond: er worden in zijn bedrijf mensen verantwoordelijk gesteld voor kosten die zij in het geheel niet kunnen beheersen. 'Dit is toch in strijd met het principe dat mensen nooit op hun brood mogen krijgen wat zij niet kunnen beïnvloeden', roept onze jonge vriend, 'bovendien, het bederft hun motivatie grondig'¹⁵.

Wat deze fictieve studenten niet geleerd hebben, is dat het niet zo zeer de beslissingsondersteuning is waar de berichtgeving voor heeft te zorgen, maar vooral het afleggen van verantwoording, het motiveren en het beheersen. Deze aspecten worden gewoonlijk samengevat in de begrippen 'accountability' en 'stewardship'. In deze begrippen wordt tot uitdrukking gebracht dat de informatie die de berichtgeving heeft te verzorgen ontleend is aan en bestemd is voor het laten verlopen van verantwoordingsprocessen in een organisatorische context. Het begrip stewardship duidt aan dat het daarbij kan gaan om rentmeesterschap: de rentmeester beheert een object ten behoeve van een eigenaar die bij tijd en wijle op de hoogte wil worden gesteld van de gang van zaken en die tevens door middel van het afleggen van rekenschap door de beheerder, enige preventieve grip heeft op de gang van zaken. Het berichtgevings-systeem - dat veelal deel uitmaakt van het contract dat de heren gesloten hebben - brengt orde en discipline in het beheer. Afhankelijk van de situatie en de doeleinden van beide partijen, alsmede van de capaciteit van de uitvoerder, kan het in dit verband gewenst zijn een

contract te sluiten waarin de verantwoordelijkheid voor onbeheersbare kosten inderdaad voor rekening van de uitvoerder komen. De reden kan bijvoorbeeld zijn dat beiden het eens zijn over een risico-deling die de één in staat stelt meer vertrouwen te hebben in het beheer en de ander een kans geeft zijn beloning te verhogen door het desbetreffende risico af te dekken, uit te sluiten, of te ontwijken. Dit laatste kan niet zonder enige innovatie en dat is precies de bedoeling van de regeling: de uitvoerder een motief te verschaffen om goed op te letten en nieuwe beheersactiviteiten te ontwikkelen.

Het geval van de sunk cost kan op soortgelijke wijze verklaard worden. Er kan zich namelijk een moreel risico voordoen waarbij geanticipeerd wordt op sunk cost. Ook in dit geval moeten we dan rekening houden met de organisatorische context waarin onder meer bevoegdheden worden gedelegeerd, dat wil zeggen, er wordt gehandeld voor rekening van anderen. Indien nu de gedelegeerden niet belast worden voor het gebruik van investeringsgoederen, bestaat de kans dat zij dit intensiever zullen doen dan wanneer er wel een prijs betaald moet worden. Ook is bij niet-belasten, zeg 'gratis' gebruik, de kans groter dat de overconsumptie leidt tot een verkeerde perceptie van de vereiste capaciteit. Lichtzinnigheid bij investeringsbeslissingen kan het gevolg zijn¹⁶.

Er is in de literatuur enige discussie over de beste aanpak van dit soort verschijnselen. Er zijn ruwweg twee stromingen. De eerste is die van de economische analyse waar begrippen als 'contracting', 'agency-kosten' en 'transactiekosten' gehanteerd worden. Uit mijn beschrijving van zoëven kunt u afleiden dat ik mij niet ongaarne van dit jargon bedien. De aanhangers van deze economische benadering hebben in het algemeen een voorkeur voor deductie, hypothesevorming en -toetsing; zij gebruiken vaak een econometrische analyse en weten dikwijls geen raad met veldwerk. De tweede stroming zou ik willen kenschetsen als sociologisch en misschien wel antropologisch; zij is meer inductief van aard en bedient zich vaak van veldwerk, case-beschrijvingen, directe waarneming en participerende-observatie. Naar mijn overtuiging zijn beide benaderingen nuttig en het is daarom te betreuren dat zij zich zo slecht met elkaar verstaan. Vermoedelijk spelen daarbij enige sentimentele en ideologische motieven een rol. Misschien ziet men elkaar als mededingers. Wie zal het zeggen?

Ik zou gaarne dieper ingaan op de mogelijkheden die er zijn om beide benaderingen tot elkaar te herleiden, maar het voert te ver mij op deze plaats aan een dergelijke exercitie over te geven¹⁷. Geconcludeerd kan worden dat beide stromingen het eens zijn over het nut van het 'decision relevance' paradigma: het wordt namelijk door beide afge- wezen. Ook hebben beide oog voor de mogelijkheden die informatie- systemen bieden aan gebruikers om door middel van vertekeningen en zachte fraude anderen zand in de ogen te strooien. Wat bij de één 'moral hazard' heet, is bij de andere 'pursuit of power and influence'. Wat bij de één 'accountability' of 'agency' heet, noemt de ander het 'institutional perspective, which stems from the need to put on an appropriate facade for the world to see'¹⁸. Gaan we er van uit dat een specialisatie - zij het naar empirisch object, zij het naar paradigma - niet zonder enige theorievorming kan, en nemen we aan dat deze vorm van produktie zowel via deductie als inductie inderdaad tot theorieën moet leiden, dan is er veel gewonnen. Houden we ook nog - met Bouma - rekening met de omstandigheid dat berichtgeving zich op drie taken heeft te richten¹⁹; te weten:

- praktische toepassing waarbij kennis omgezet wordt in actie;
- onderwijs waarbij dergelijke kennis wordt doorgegeven;
- reflectie waarbij deze kennis wordt geproduceerd, onderhouden en geperfectioneerd,

dan is duidelijk dat enige coördinatie door middel van aprioristische methoden geen kwaad kan. De 'agency theory' is op dit moment een van de betere kandidaten om dat te bereiken.

4. Agency-theorie

Dankzij de voortreffelijke samenvattingen van onder andere Barkema, Douma, Moerland en Schreuder²⁰ is de agency theory redelijk bekend in Nederland. Ik zal daarom volstaan met een korte omschrijving van deze theorie.

De agency-theorie gaat uit van een situatie waarin een principaal of lastgever een overeenkomst sluit met een agent of lasthebber. Dit contract kan formeel en expliciet zijn, maar het kan ook een stilzwijgend en gemeenschappelijk gevoel zijn. In het contract geeft de

principaal de agent opdracht om iets voor hem te doen. De agent is om uiteenlopende redenen beter in staat het doel van de principaal te bereiken, dan de principaal zelf. De agent beschikt over een bepaalde deskundigheid die de principaal niet heeft. Als tegenprestatie ontvangt de agent een vergoeding. Deze vergoeding kan in meerdere of mindere mate gekoppeld zijn aan de mate waarin het doel van de principaal wordt bereikt. De vergoeding kan ook in meerdere of mindere mate gebaseerd worden op de inspanning die de agent verricht. Deze inspanning kan op verschillende manieren gemeten worden. Bijvoorbeeld de tijd die de agent vrij maakt voor het uitvoeren van zijn taak. Of de tijd plus een correctie voor de intensiteit waarmee de agent zijn plicht vervult.

De aldus omschreven theorie roept existentiële vragen op. Bijvoorbeeld: hoe komt het dat er agenten en principalen zijn? Wat maakt de één tot principaal en de ander tot agent? Of - in het verlengde hiervan - waarom bestaan ondernemingen en waarom zijn zij hiërarchisch gestructureerd? Deze vragen werden niet voor het eerst gesteld, maar de aanhangers van de agency-theorie deden hun best om andere antwoorden te formuleren. Het antwoord²¹ werd dat het bestaan van teamproductie het gevaar van 'shirking' in zich bergt en dat het daarom gewenst is enige 'monitoring' toe te passen. De monitor zou zich echter zelf ook kunnen drukken en dat verklaart waarom zijn beloning zo sterk afhankelijk is gemaakt van de onzekere resultaten²².

Welke beloningsformule in het contract terechtkomt hangt af van een drietal factoren. In de eerste plaats verricht de agent zijn werk in een onzekere wereld. De resultaten van zijn inspanningen zijn derhalve afhankelijk van omgevingsrisico's. In de tweede plaats kan de principaal niet kosteloos alle informatie krijgen over de toestand op ieder moment. Zowel de inspanning van de agent als de toestand van de wereld onttrekken zich goeddeels aan zijn waarneming, dat wil zeggen, er is 'limited observability'. Weliswaar bevat het contract doorgaans regels over de wijze van registreren en rapporteren, maar perfect is deze 'monitoring' niet. In de derde plaats heeft de agent - hoe goed hij het ook voor heeft met de principaal - een broertje dood aan werken. Indien de kans zich voordoet, drukt de agent zich ('shirking'). Enige zachte en soms ook wel harde fraude is de agent niet vreemd. Hij zal vooral niet

nalaten de omstandigheden de schuld te geven van eventuele slechte resultaten. Er is immers onzekerheid waaronder het werk moet worden gedaan, dus is er altijd wel gelegenheid om tegenvallers daaraan toe te schrijven. Dit derde aspect wordt aangeduid als 'moral hazard'.

Het laatste punt heeft relaties met de attributietheorie uit de psychologie. Het is bepaald niet alleen de economische analyse die 'moral hazard' situaties verklaart, er zal ook naar de psychologische effecten gekeken moeten worden. Uit alles blijkt namelijk dat mensen geneigd zijn successen aan zich zelf te wijten en hun mislukkingen aan anderen en aan de omgeving. Het onderzoek dat gebaseerd is op de attributietheorie is niet alleen een interessante aanvulling op de agency-theorie, maar kan ook leiden tot betere verklaringen van disfunctioneel gedrag, contracting en resultaatmeting²³. Iedere benadering die in plaats van nutsmaximalisatie aan te nemen, voorkeuren en attitudes empirisch tracht te analyseren, is in principe een aanwinst voor de agency-theorie en andere economische organisatie-theorieën²⁴.

De economie zit vol met agency-relaties. Niet alleen in de formele, maar ook in de informele sfeer. Niet alleen in zakelijke organisaties, maar ook in gezinnen, buurten en clubs. Er zijn voorbeelden te over. Bijvoorbeeld de patiënt die de arts als agent inschakelt. Of de baas die zijn knecht opdrachten geeft. De huisvrouw die haar huisgenoten laat afwassen. Of de verzekeringsmaatschappij die haar verzekerde opdraagt 'goed op te passen'. En de aandeelhouders die hun directie opdragen een rendement op het geïnvesteerde vermogen te behalen.

Hoe kan men deze agency-relaties, deze 'contracting'-processen analyseren? Zoals met iedere theorie kan men op verschillende manieren te werk gaan. Er zijn in de bedrijfseconomie drie methoden te onderscheiden²⁵:

1. de aprioristische methode waarbij op deductieve wijze uit een aantal meer of minder plausibele premissen conclusies worden afgeleid²⁶; de tak van de agency theory die zich hiermee bezig houdt wordt meestal aangeduid als 'principal-agent' onderzoek²⁷;
2. de deductief-hypothetische methode waarbij op grond van onvolledige waarneming hypothesen worden geformuleerd waaruit langs deductieve weg implicaties worden afgeleid die als voor-

spellingen getoetst worden aan nieuw empirisch materiaal²⁸; de zogenaamde 'positieve' agency-theorie hanteert deze methode²⁹;

3. de interactieve methode waarbij de nadruk ligt op de communicatie tussen onderzoeker en object teneinde beider doeleinden gezamenlijk te bereiken; het object wil bepaalde problemen oplossen waarbij de onderzoeker kan helpen, terwijl de laatste tevens in het bezit komt van data en ervaringen die hem kunnen helpen hypothesen te formuleren³⁰.

Voorzover ik kan nagaan laat de agency-theorie het aan ieder van ons over welke methode wij willen gebruiken. Ook staat het ons vrij op punten af te wijken van het paradigma. Met Van Rossum (1985) en Schreuder (1985) zou ik de niet-restrictieve interpretatie van de bedrijfseconomie willen bepleiten³¹, maar als het even kan zal er toch een soort synthese beschikbaar moeten zijn van waaruit de ronddolende onderzoeker vertrekt op zoek naar het avontuur en waarheen hij terug kan keren. Ik vind de agency-theorie geschikt voor dat doel - ik kom daar straks op terug - al kan ik mij voorstellen dat sommigen kritiek willen geven. Mijn eigen kritiek heeft vooral betrekking op het ontbreken van het cognitieve element in de standaard agency-theorie. Met name de rationaliteitsveronderstellingen gaan geheel voorbij aan de conclusies die de gedragswetenschappelijke benadering in de bedrijfseconomie de laatste decennia heeft weten te trekken. De mogelijkheden om zulks te doen liggen voor het oprapen. Zo ligt het voor de hand om te analyseren welk effect het hanteren van aspiratieniveaus heeft op het contracting-proces. Dat er in veel agency-situaties met aspiratieniveaus gewerkt wordt is bekend. In het kader van de budgettering bijvoorbeeld, worden verwachtingen ten aanzien van de uitkomsten gecreëerd, tenminste impliciet en in veel gevallen zelfs expliciet. Dit heeft psychologische effecten - zowel cognitieve als andere - die niet gemakkelijk kunnen worden voorspeld³². De mainstream agency theory laat deze factoren echter buiten beschouwing, aannemend dat de effecten in een grote steekproef tegen elkaar wegvallen. Gezien de grote praktische belangen in dit verband is het evenwel niet verantwoord zoiets af te doen met een veronderstelling. Wellicht dat de macro-oriëntatie van de huidige agency-theorie hier iets mee te maken heeft. Men aggregeert graag en veel.

Op allerlei plaatsen in de bedrijfseconomie wordt de agency-theorie thans toegepast. In de financiering, de berichtgeving en de organisatiekunde zijn interessante toepassingsgebieden ontsloten. Laat ik mij bij het geven van een voorbeeld evenwel beperken tot de berichtgeving.

5. Regelgeving

Tot nu toe heb ik geen onderscheid gemaakt tussen 'interne' en 'externe' berichtgeving. Ik zal proberen dat zo te houden. Naar mijn oordeel - en gelukkig ook naar dat van Anthony³³ - is een dergelijk onderscheid niet gewenst. Het hindert het zicht en brengt de externe verslaggeving te dicht bij het vaarwater van de juristen. Dit vaarwater is - zoals bekend - vol mijnen. Weliswaar gaat de 'public choice' benadering mee als mijn-opruimingsdienst, maar het blijft uitkijken. Liever zie ik de juristen het ruime economische sop kiezen. En nu we het er toch over hebben, zijn er niet teveel maatschappelijke regels waar juristen teveel en economen te weinig vat op hebben?³⁴

Een theoretische analyse van de regelgeving op het gebied van de externe berichtgeving verschilt in de grond nauwelijks van een analyse van het interne beheersingsvraagstuk. In beide gevallen gaat het om een agency-situatie en derhalve om de vraag hoeveel bevoegdheden gedelegeerd kunnen worden. In beide gevallen gaat het om het beheersen van gedrag en om contracten waar minstens evenveel 'politiek' aan te pas komt als analyse³⁵.

Het onderzoek naar de totstandkoming en het nut van de huidige regelgeving is in Nederland weinig ontwikkeld. Naast een algemene achterstand op het terrein van de 'positive accounting research' zijn er bijzondere redenen zoals het gebrek aan openbare gegevens over onderhandelingsprocessen inzake de regelgeving. Uiteraard worden onze wetten dankzij de democratie op doorzichtige wijze behandeld en vastgesteld in openbare vergaderingen, maar het finzinnige 'voortraject' is in duisternis gehuld. Zo is moeilijk te vinden welke standpunten door de diverse accountantskantoren zijn ingenomen. Dit is in de Verenigde Staten anders, waar zogenaamde 'opinions' worden gepubliceerd. Om een idee te krijgen van de mogelijkheden van het agency-

onderzoek naar de berichtgeving, moeten wij ons dus behelpen met Amerikaanse publicaties terzake.

De 'positive accounting theory'³⁶ probeert de keuze van waarderingsprocedures en -grondslagen te verklaren met behulp van de agency-theorie. Zij is een voortzetting van het economische berichtgevingsonderzoek³⁷ dat zich sinds de jaren zestig baseert op de 'efficiënte markthypothese', maar dat niet tot eenduidige resultaten kwam.

Het onderzoek komt dichterbij de buurt van het agency-model als de vraag gesteld wordt hoe sommige systematische verschillen tussen sectoren verklaard zouden kunnen worden. Ook het feit dat de externe berichtgeving door banken gebruikt kan worden om faillissementsrisico's te schatten, wijst erop dat deze gegevens invloed hebben op de wijze waarop contracten worden gesloten en uitgevoerd. De belangrijkste redenen om de 'information content'-benadering in twijfel te trekken komen echter voort uit het debat over de regelgeving³⁸. Immers, de efficiënte-markthypothese leidt tot de conclusie dat regelgeving weinig zin heeft, terwijl het verschijnsel wel bestaat. Hoe is dit te verklaren?

De rationalisaties van de inmenging door de overheid zijn in hoofdzaak beschouwend en weinig empirisch onderbouwd. De argumenten zijn bijvoorbeeld: (1) dat het management een monopoliepositie heeft ten aanzien van de verstrekte gegevens; (2) dat beleggers naïef zijn; (3) dat sommige gegevens geen betekenis hebben en slechts bedoeld zijn om participanten op het verkeerde been te zetten of te vermoeien; (4) dat er te veel verschillende procedures worden gehanteerd; en (5) dat de gegevensverstrekking niet objectief is³⁹. Zonder empirische analyse, zijn de 'bewijzen' van het tegendeel echter ook te geven. 'Voor hetzelfde geld' kan men tot de overtuiging komen dat regelgeving overbodig is. De meeste van de genoemde gedragseffecten worden namelijk, ook in theorie, door de markt afgestraft.

Andere argumenten voor regelgeving, maar evenmin empirisch onderbouwd, gaan uit van het bestaan van 'market failures' die er toe leiden dat de hoeveelheid verstrekte informatie afwijkt van een of ander maatschappelijk optimum. Bijvoorbeeld door:

1. aan te nemen dat berichtgeving een collectief goed is doordat

- ondernemingen niet in staat zijn niet-betalende gebruikers uit te sluiten waardoor er onderproductie ontstaat bij afwezigheid van regelgeving;
2. berichtgevingsinformatie op te vatten als 'signaling'⁴⁰ waarbij een onderneming wier aandelen ondergewaardeerd worden het voordelig vindt om additionele informatie te verstrekken aan de beleggers met als gevolg overproductie van berichtgeving;
 3. rekening te houden met overproductie van informatie door outsiders met speculatieve intenties waardoor geen reële maar wel herverdelingseffecten kunnen optreden.

Behalve dat het empirisch bewijs van deze stellingen ontbreekt, kan de voorstanders van interventie ook tegengeworpen worden dat zij er impliciet vanuit gaan dat de overheid beschikt over het inzicht dat noodzakelijk is om het maatschappelijke optimum te identificeren. Een ander bezwaar is dat nagelaten wordt de non-market failures even kritisch te analyseren als de market failures⁴¹. Van een onvertekende afweging kan dan geen sprake zijn. Het criterium kan niet anders dan de contracting-kosten zijn. Slechts indien deze bij overheidsinterventie lager zijn dan zonder, heeft regelgeving zin. Dit geldt ook voor het signaling-probleem: als er geen contracting-kosten zijn, is er geen reden voor signaling en als ze er wel zijn, draait alles om de vraag of de particuliere kosten hoger zijn dan die van de overheid. Ook het speculatie-argument kan op deze wijze aangevochten worden: telkens als producenten en consumenten bepaalde onzekerheden willen reduceren, ontstaat er behoefte aan lieden die op grond van hun voorspellingen deze onzekerheden enigszins kunnen beheersen. De informatie die daarbij geproduceerd wordt, kan bezwaarlijk sub-optimaal genoemd worden.

De kosten van de regelgeving bestaan niet alleen uit de directe kosten van het maken en handhaven van regels, het produceren van verslagen die aan de wettelijke eisen voldoen, het lobbyen over de regelgeving en gerechtelijke procedures van allerlei aard die uit dit alles kunnen voortkomen, maar ook uit de indirecte kosten die verband houden met productie- en financieringsbeslissingen. Deze kosten zijn grotendeels onbekend en worden traditioneel niet in de beschouwing betrokken. Dit geeft te denken, want hoe zou men voorbij kunnen gaan aan dergelijke

belangrijke factoren. Geen wonder dat getwijfeld wordt aan het doel van de regelgeving: gaat het echt om het opheffen van specifieke market failures of vormt het belang van politici en ambtenaren de betere verklaring voor het bestaan van de interventie?

6. Stelselkeuze

Waarom zou de ondernemingsleiding in verslaggeving geïnteresseerd kunnen zijn? In de agency-theorie wordt het antwoord gevonden in de voor- en nadelen van contracten die de leiding gesloten heeft met (1) de eigenaren; (2) de verschaffers van vreemd vermogen; en (3) de overheid. Regelgeving en contracten beperken de keuze van verslaggevingsregels, maar zelden is die keuze zo beperkt dat er niets meer te kiezen valt. De ondernemingsleiding maakt een keuze uit de verzameling toegestane regels. Deze verzameling wordt in eerste instantie bepaald door maatschappelijk aanvaarde normen en wettelijke voorschriften ('set of accepted accounting rules') en in tweede instantie door de overeenkomsten die de leiding voor zich zelf of voor de onderneming heeft gesloten met banken en aandeelhouders. Het gaat er dus om de stelselkeuze in verband te brengen met winstdelingsregelingen, leningsvoorwaarden, ontwikkelingen van de beurswaarde en lobby-activiteiten rond de regelgeving.

Winstdelingsregelingen worden vaak gebaseerd op accounting profit en niet op beurswaarde. Hiervoor zijn verschillende redenen. Een reden is bijvoorbeeld dat er geen beursnotering is voor bedrijfsonderdelen (dochters en divisies), terwijl de managers van deze onderdelen ook vaak een winstdelingsregeling hebben. Bovendien heeft de berichtgeving ook een interne functie - onder andere voor de motivatie van interne participanten - en dat geeft de ondernemingsleiding enige ruimte voor invulling. Een plausibele hypothese ten aanzien van winstdeling is derhalve dat de leiding belang heeft met resultaten te schuiven. Dit is de zogenaamde 'bonus-plan' hypothese. Zo kan het voordelig zijn toekomstige resultaten naar voren te halen, dan wel huidige resultaten te drukken omdat er bijvoorbeeld een plafond is gesteld aan de bonus. De resultaten die uitgaan boven dit plafond kan men beter voor later bewaren. Evenzo kan het nuttig zijn om verliezen (absoluut of ten

opzichte van het budget) groter te maken door toekomstige kosten alvast op de huidige periode te laten drukken als er toch al verliezen zijn. De toekomstige resultaten zullen dan groter zijn en derhalve ook de bonus^{42,43}.

Overeenkomsten inzake het verschaffen van vreemd vermogen kunnen bijzondere bepalingen bevatten waardoor de risico's voor de vermogensverschaffers beperkt worden. Hierbij spelen gegevens uit de periodieke verslaggeving een belangrijke rol. Bijvoorbeeld restricties met betrekking tot dividenduitkeringen, inkoop van eigen aandelen, werkkapitaal, fusie, (des)investering, en eventueel nieuw aan te trekken vreemd vermogen. Dergelijke voorwaarden zijn bedoeld om de verschaffer van vreemd vermogen bescherming te bieden tegen inbreuken op zijn rechten door de ondernemingsleiding. Perfect is die bescherming echter nooit, omdat de ondernemingsleiding kan kiezen uit een verzameling waarderingssystemen en het is aan te nemen dat zij zich bij deze keuze zal laten leiden door eigen belangen. Deze belangen zullen ceteris paribus urgenter zijn naarmate de solvabiliteit lager is. Dit is de strekking van de 'debt hypothesis'.

De effecten van beloningscontracten en schuldovereenkomsten werken door in de marktwaarde van het eigen vermogen. Voorzover de keuze van waarderingssystemen vrijwillig is, zal het effect echter niet goed meetbaar zijn, omdat het gering is en er door de vermogensmarkt op wordt geanticipeerd. Stelselwijzigingen die door regelgevende instanties worden opgelegd, zijn gemakkelijker waar te nemen omdat zij minder goed door de markt voorspeld kunnen worden en per bedrijfstak kunnen verschillen.

Lobbyen, onderhandelen, informeren en coalities aangaan brengen kosten en opbrengsten met zich mee. De theorie veronderstelt derhalve dat politici en ambtenaren maatregelen voorstellen en invoeren die voor hen gunstige (her)verdelingseffecten teweeg brengen. De basis voor dit gedrag is de rationaliteit van de individuele belegger/aandeelhouder die zich (te) hoge kosten zou moeten getroosten om op de hoogte te raken van de plannen van de regelgevende overheid en van de werkelijke gang van zaken in de ondernemingen. Net als op de vermogensmarkt, zal de kleine man zich als 'free rider' gedragen en zijn informatie verwerven

via de inspanningen van anderen, in casu de regelgevende instanties en de politici⁴⁴. Gegeven de betrekkelijke onwetendheid van het publiek, is het voor politici interessant om vooral te letten op 'crises' rond ondernemingen en naar aanleiding daarvan maatregelen voor te stellen. Exorbitante winsten - wat ook de werkelijke oorzaak - kunnen worden aangegrepen om prijsbeheersing of andere interventies voor te stellen⁴⁵. Afhankelijk van de actuele politieke trend, kan het tegengestelde ook voorkomen: steunverlening bij exorbitante verliezen.

In alle genoemde situaties is het voor de ondernemingsleiding aantrekkelijk om bepaalde waarderingsgrondslagen te kiezen. Ook is het uiteraard voordelig om invloed uit te oefenen op het regelgevingsproces zelf. Dit roept al gauw de gedachte op dat grote ondernemingen meer belang hebben en ook beter in staat zijn dan de kleinere, om winstneming uit te stellen en invloed uit te oefenen. Deze zogenaamde 'size hypothesis' is echter niet eenvoudig te toetsen omdat er ook tegengestelde krachten in het geding zijn. De kans om effectief samen te werken met het politieke apparaat is voor een grote onderneming groter dan voor een kleine. Dit houdt in dat er ook voordelen zijn verbonden aan het groot zijn.

Tot zover de theorie, maar hoe staat het met de empirische resultaten van de 'positieve accounting'? Deze zijn nog niet bijster bevredigend, maar er is goede hoop. Eén van de redenen waarom de resultaten tot dusver niet aan de aspiraties voldoen, is gelegen in de veelheid aan gecompliceerde relaties die de theorie bevat. De gangbare econometrische methode wordt daardoor gekoppeld aan minder gangbare vormen van historisch onderzoek. Deze koppeling heeft tijd nodig om zich te ontwikkelen. De 'event study approach' die veelvuldig wordt gehanteerd is lastig, want welke gebeurtenissen dient men in de analyse te betrekken en welke niet? De kennis van historiografische methoden is onder berichtgevingsonderzoekers niet erg groot, uitzonderingen daargelaten⁴⁶. Een ander probleem is de beschikbaarheid van adequate data. Een deel van de variabelen die de theorie als relevant aanwijst is namelijk aan de waarneming onttrokken, omdat zij betrekking hebben op de inhoud van specifieke voorwaarden die zijn neergelegd in contracten waarover partijen doorgaans geen mededelingen doen. De eerste empirische analyses in het kader van de positieve theorie hadden

daardoor een te geaggregeerd karakter en moesten met behulp van *ceteris paribus* clausules overeind gehouden worden.

Geheel in lijn met de positieve theorie, veronderstellen Zmijevski en Hagerman (1981) dat de keuze van waarderingsregels simultaan plaatsvindt en in het teken staat van één of andere inkomensstrategie van de ondernemingsleiding. Deze strategie⁴⁷ is de afhankelijke variabele in hun model. De verklarende variabelen zijn respectievelijk ondernemingsgrootte, systematisch risico ('bêta'), kapitaalintensiteit, concentratie, winstdeling en solvabiliteit. De empirische resultaten van dit model zijn niet slecht, in aanmerking genomen dat het één van de eerste pogingen is. Ondernemingen blijken inderdaad een geïntegreerde 'policy' te kiezen en niet één waarderingsgrondslag per factor. Het model voorspelt goed voor grotere ondernemingen en voor geconcentreerde bedrijfstakken, hetgeen onder andere suggereert dat kleine ondernemingen in niet-geconcentreerde sectoren geen overall policy hebben. Dit onderzoek heeft externe validiteit. In de praktijk gaat het inderdaad om het kiezen van een samenhangend systeem van grondslagen. Aangezien er verschillende effecten kunnen optreden, die elkaar soms neutraliseren en er meerdere belangengroepen en contractpartijen zijn, is de keuze van een systeem niet eenvoudig, ook in cognitief opzicht. Om dezelfde reden is het ook moeilijk om met sterk geaggregeerde data tot een afgeronde verklaring van dit gedrag te komen⁴⁸.

Watts en Zimmerman (1986) bespreken zeer uitvoerig een viertal studies naar vrijwillige en opgelegde stelselwijzigingen⁴⁹. Het voert te ver deze hier ook te bespreken. Slechts één ervan zal ik globaal schetsen om te illustreren dat er mogelijkheden zijn het cognitieve onderzoek te combineren met dat van de positieve accounting.

Leftwich (1981) trachtte te verklaren waarom ogenschijnlijk cosmetische stelselwijzigingen zoveel beroering konden wekken. De APB opinions 16 en 17 - over 'business combinations' en 'intangible assets' - hebben namelijk geen directe cash-flow effecten terwijl er toch veel commotie over was. Leftwich gebruikt een 'event study'-aanpak waarbij hij 21 gebeurtenissen identificeert in de periode 1968 tot 1972. Bij negen van deze events constateert hij een abnormale dagelijkse renta-

biliteit die hij als te verklaren variabele in zijn model opneemt. Leftwich' belangrijkste hypothese is dat een opgelegde stelselwijziging die geen directe cash-flow effecten heeft, indirect via de contracten inzake de financiering met vreemd vermogen wel effect heeft. De betrokken ondernemingen hebben er daarom wel belang bij en zullen overgaan tot lobbyen bij accountants en regelgevende instanties. Ook zal er een effect op de koersontwikkeling zijn, omdat langs deze indirecte weg, de aandeelhouders mede partij zijn. In grote trekken blijken de data deze gedachte te bevestigen, maar er zijn nogal wat problemen rond de statistische performance van het model, dat dus voor verbetering vatbaar is. Wederom blijkt dat vele variabelen met elkaar in verband staan en aanleiding geven tot multicollineariteit. Problematisch is ook dat veel variabelen ongeveer hetzelfde verschijnsel meten. De conclusie kan zijn dat dit model op een te hoog niveau van aggregatie wordt getoetst. Leftwich - en met hem de meeste andere positieve accounting onderzoekers - gaat voorbij aan het feit dat de betrokken beslissers in het kader van dit soort ingewikkelde situaties, over zeer geavanceerde cognitieve vaardigheden zouden moeten beschikken om de 'juiste' beslissing te kunnen nemen. Voorzover de theorie niet weerlegd wordt door de feiten, kan men hooguit concluderen dat er een zekere neiging onder de mensen bestaat de problemen aan te pakken op een manier die de theorie beschrijft. De theorie geeft wel aanwijzingen, maar zou niet uitsluitend door middel van geaggregeerde, econometrische methoden getoetst moeten worden⁵⁰. Het ligt zeker ook voor de hand veldonderzoek en 'experimental economics' te entameren⁵¹.

7. Accountantscontrole

Accountants mogen in deze beschouwing niet ontbreken. Teveel al was hun werk geïsoleerd geraakt van de beoefening van de bedrijfs-economie. De redenen daarvoor zijn misschien triviaal en hebben meer met institutionele factoren te maken dan met principiële overwegingen. Accountants hebben het druk de laatste tijd en om het hoofd boven water te houden, concentreren zij zich liever op fusies, EDP-auditing, nieuwe EG-richtlijnen en andere zaken die hun functioneren bedreigen of verbeteren. De vroeger zo sterke relatie met de bedrijfseconomie

staat niet meer in het centrum van de belangstelling. Dat kan te maken hebben met het grotendeels verdwijnen van de klassieke, vooral Limpergiaanse bedrijfseconomie. Wat er de laatste jaren aan onderzoek-resultaten in de literatuur verschijnt, staat ver weg van het Limpergiaanse bed en wordt door een deel van het beroep derhalve slecht begrepen. Toch zijn er juist de laatste tijd weer trends in de richting van herstel van de relaties tussen bedrijfseconomie en accountancy. Voornamelijk internationaal, maar ook nationaal. Redenen genoeg om enkele recente ontwikkelingen te schetsen. Een andere reden is dat de onderwerpen die ik in deze rede de revue heb laten passeren, weer keurig bij elkaar komen als we het hebben over de accountantscontrole.

In het functioneren van de accountant moet enerzijds rekening gehouden worden met het positieve berichtgevingsonderzoek en anderzijds met de cognitieve aspecten rond zijn oordeelsvorming. Wie anders heeft zijn beroep gemaakt van 'tekenen die kunnen bedriegen'⁵². Berichtgeving (accounting) en accountantscontrole (auditing) zijn in de positieve theorie waarin het accent ligt op 'contracting'- en politieke kosten, nauw met elkaar verbonden. De vraag naar berichtgeving is in eerste instantie het gevolg van contracting teneinde agency-kosten te reduceren. Contracten zijn evenwel niet effectief zonder monitoring en controle op naleving. De controle door een accountant is één van de meest voor de hand liggende en efficiënte manieren om de monitorfunctie te versterken. De contracting-theorie kan behulpzaam zijn bij het verklaren wanneer en in welke mate de professionele hulp van de accountant gevraagd wordt, vooral als deze hulp niet door wettelijke voorschriften verlangd wordt⁵³. Het politieke proces en de wet- en regelgeving zijn belangrijk voor het beroep, omdat de accountant kan optreden als deskundige die de voorschriften voor zijn cliënt interpreteert en zo kan bijdragen aan de waarde van de onderneming. Anderzijds is de regelgeving een belangrijke bron van inkomsten voor de accountant die zich immers verzekerd weet van een (semi-) wettelijke basis voor de afzet van zijn diensten.

De implicaties van de contracting-theorie voor de accountant hebben onder meer betrekking op: (1) competentie, reputatie en onafhankelijkheid; (2) beroepsorganisaties; (3) de structuur van accountantsfirma's en schaalvoordelen; (4) de vraag naar controle in een niet-

gereguleerde omgeving; (5) de invloed van de politiek en de regelgeving⁵⁴.

De competentie van de accountant is gekoppeld aan de waarschijnlijkheid dat hij - bij een bepaalde graad van inspanning - een contractbreuk opspoort, terwijl zijn onafhankelijkheid wordt weergegeven door de waarschijnlijkheid dat hij deze wanprestatie inderdaad rapporteert. Dit zal niet altijd geapprecieerd worden door de ondernemingsleiding die dan ook beschikt over een manier om de accountant schade te berokkenen door een andere accountant te nemen⁵⁵. De accountant zal - in deze theorie - niet iedere contractbreuk melden, maar een afweging maken. Uiteraard is bij dit alles de reputatie het belangrijkste produktiemiddel van accountants. Onafhankelijkheid wordt bevorderd door reputatie en door beroepsorganisaties die eisen stellen aan opleiding en integriteit van de leden. Samenwerking in maatschappen bevordert de integriteit en de onafhankelijkheid van de accountants en zorgt voor wederzijds toezicht. Naarmate de maatschap groter is, is men minder gevoelig voor cliënten die zich verzetten tegen het melden van ongerechtigheden. Tevens wordt zo gemakkelijker een reputatie opgebouwd en gehandhaafd ('merknaam').

De invloed van de politiek en de regelgeving op de accountancy is onmiskenbaar. De huidige regelgeving is gebaseerd op de gedachte dat beleggers (en andere belangengroepen) informatie behoeven om hun beslissingen te ondersteunen. Dit heeft twee gevolgen: (1) ook informatie buiten de sfeer van de contracting wordt relevant geacht; (2) uniforme voorschriften moeten de vergelijkbaarheid van ondernemingen bevorderen. Eén en ander verandert de functie van de accountant drastisch: enerzijds minder vraag naar controle uit hoofde van contracten (nalevingscontrole en 'bonding') en anderzijds een ruimer controle-domein en meer additionele diensten zoals voorlichting over nieuwe regelgeving, lobbyen inzake regelgeving, hulp bij steunaanvragen, etc. Deze additionele diensten bevorderen de sector-specialisatie.

Een tweetal studies illustreren wat de toepassing van de positieve theorie op kan leveren.

DeAngelo's (1982) empirische analyse bevestigde de hypothese dat

ondernemingen die negatief beïnvloed worden door regelwijziging, eerder van accountant veranderen. De nieuwe accountant zal eerder accoord gaan met de 'correcties' die de ondernemingsleiding wenst aan te brengen om alsnog op een gewenst resultaat uit te komen. Zij onderzocht daartoe 246 olie- en gasmaatschappijen die geconfronteerd werden met FASB 19 over het activeren van exploratiekosten^{56,57}.

Simunic (1980) onderzocht de hypothese dat Big Eight-kantoren een kartel vormen op de markt voor controle van grote ondernemingen. Daartoe werd een enquête gehouden waarin ondernemingen werd gevraagd naar de accountantskosten. Verondersteld werd dat de markt van kleine ondernemingen wel en die van grote ondernemingen niet competitief zou zijn. Enkele andere variabelen waren het aantal geconsolideerde dochters, de verhouding buitenlandse activa/totale activa, de verhouding debiteuren/totale activa, en de verhouding netto winst/totale activa. De uitkomsten van dit onderzoek tonen aan dat er geen kartel is. Wel zijn de kosten van Price Waterhouse hoger dan die van de rest, maar dat bleek verband te houden met een relatief groter aandeel van die firma in cliënten die een groot deel zelf doen met een interne accountantsdienst. Price Waterhouse lijkt gespecialiseerd te zijn in controles bij ondernemingen die hun eigen accountantsdienst hebben en die hoge kwaliteit vragen van de externe accountant. Ook bleek dat de accountantskosten sterk bepaald worden door de complexiteit van de cliënt/onderneming. Een plausibel resultaat⁵⁸.

Bij de controle van de berichtgeving door de accountant is significantie ('materiality')⁵⁹ een belangrijk criterium. Fouten zijn alleen interessant als zij groot genoeg zijn, dat wil zeggen, als zij van invloed zijn op de beslissingen in het kader van de berichtgeving, mede gelet op de kosten die gemoeid zijn met de opsporing en de correctie van de betrokken fouten. De accountant moet daarbij tevens rekening houden met de gebruiker van de informatie. Traditioneel gaat men uit van een standaardgebruiker: de rationele outsider. Ook is het gebruikelijk om een onderscheid te maken tussen significantie in het kader van de externe verslaggeving en significantie in het kader van de accountantscontrole. Beide conventies kunnen evenwel misleidend zijn.

De rationele outsider is een fictie. De rationaliteit van gebruikers van berichtgeving laat veel te wensen over en is divers ook als er niets op aan te merken is. Gebruikers verschillen sterk en zij bevinden zich - met de onderneming - in een sociale en politieke context die van beslissende betekenis is voor de beoordeling van de significantie. Hun belangen zijn niet identiek en kunnen botsen. De bedreiging van deze belangen kan per groep verschillen, mede afhankelijk van de contracten die daarover gesloten zijn. Niet zelden bevinden bepaalde belangengroeperingen zich in een toestand van stress, zoals bijvoorbeeld de werknemers ingeval van een mogelijke sluiting of afvloeiing. Of de bankfunctionaris die een extra-krediet zou kunnen verlenen maar zich bij wijze van anticipatie voorstelt hoe zijn chef zou reageren als mocht blijken dat de onderneming niet meer te redden is. Stress is trouwens maar één factor, te denken valt ook aan zaken als het lokale belang van een onderneming, de politieke steun die gemobiliseerd kan worden om een bedrijf op de been te houden, de rol van commissarissen en hun stijl van werken. De rationele accountant zou met al dit soort factoren rekening moeten houden om het juiste niveau van zijn controle-inspanning te bepalen⁶⁰.

Dat er twee soorten significantie zouden zijn is op het eerste gezicht wel plausibel. Immers, bij de externe berichtgeving moet een beoordeling worden gemaakt in het licht van de normen die wet, gebruik en wetenschap zouden leveren. Gegeven die normen, zou de accountant een oordeel moeten geven dat consistent is met dat van zijn beroepsgenoten⁶¹. Bij het maken van een extern verslag moet de ondernemingsleiding bepalen welke informatie-elementen relevant zijn voor de gebruikers. Dat zou dan de 'accounting materiality' zijn. De accountant zou een rekenkundig criterium moeten gebruiken met betrekking tot de fouten in het verslag: de 'auditing materiality'. Maar dit onderscheid is kunstmatig en alleen verklaarbaar als de oplossing van een lastig probleem, namelijk het probleem dat accountants bij het afgeven van hun verklaring rekening te houden hebben met de significantie van fouten in het verslag. Door het probleem te reduceren tot consistentie onder accountants, wordt het onder het kleed geschoven. Door het eens te worden, bijvoorbeeld op grond van afspraken over acceptabele afwijkingen, wordt op z'n best een intersubjectief oordeel geveld, geen objectief. In de praktijk wordt het onderscheid

tussen 'accounting' en 'auditing' materiality dan ook niet door iedere accountant gemaakt. Dit blijkt bijvoorbeeld al uit het feit dat de ene grote Nederlandse accountantsmaatschap significant meer cliënten heeft die veel werk maken van de verstrekking van prospectieve informatie dan de andere. Dat kan aan die cliënten liggen, maar dan nog is het geen toeval dat ze een relatieve voorkeur blijken te hebben voor dat ene accountantskantoor.

De beoordeling van significantie is de laatste jaren belangrijker geworden. Enerzijds heeft er meer onderzoek plaatsgevonden naar de subjectieve oordeelsvorming door accountants. Anderzijds zijn de kosten van fouten sterk gestegen. Steeds vaker wordt het beroep geconfronteerd met claims van gebruikers die van oordeel zijn dat de accountant ten onrechte een goedkeurende verklaring heeft afgegeven, waardoor zij, schade hebben geleden. Deze kostenstijging maakt het interessant om nader te analyseren hoe de oordeelsvorming van de accountant tot stand komt. In het bijzonder wordt daarbij gelet op de inschatting van risico's. Het is duidelijk dat de twee in deze rede besproken invalshoeken - agency-theorie en cognitief onderzoek - samenkomen in de analyse van de beoordeling van significantie. De partijen die eventueel schadevergoeding kunnen eisen, komen in de agency-theorie expliciet aan bod; hun belangen worden meegenomen in de analyse. Dat de cognitieve benadering in dit geval relevant is, lijdt geen enkele twijfel. 'Materiality' en 'audit judgment' zijn aldus nauw verbonden met 'accountability'. Eigenlijk is er geen beter thema van praktische importantie als het gaat om de integratie van agency-theorie en human information processing.

De accountantscontrole is vooral zo belangrijk vanwege het feit dat het 'getrouwe beeld' als hoogste criterium geldt voor de beoordeling van de externe verslaggeving. Het voert te ver ook over dat onderwerp hier nog lang uit te weiden. Anderen hebben dat al gedaan en ik kan er op dit moment weinig meer aan toevoegen dan dat ik het een nuttig en fraai principe vind. Het is nuttig omdat erin tot uitdrukking wordt gebracht dat zelfs wettelijke voorschriften slechts begrensde mogelijkheden hebben en het is fraai dat zoiets in een wet verankerd kan worden. Het principe is anderzijds wel verantwoordelijk voor veel problemen in de berichtgeving en de accountantscontrole⁶². Het laat veel ruimte voor het onderzoeken van tekenen die kunnen bedriegen.

Noten

1. Soms is het gewenst een nader onderscheid aan te brengen tussen tekenen, signalen en symbolen, eventueel in samenhang met begrippen als concepties, beelden en modellen. Ackoff en Emery (1972) doen dat als volgt. Het begrip teken ('sign') is het ruimst: "anything that is a potential producer of a response to something other than itself" (p. 161). Symbolen en signalen zijn tekenen. Een symbool is een teken van een teken (p. 168) en een signaal is gedrag dat door iemand teweeg gebracht wordt als teken van zijn intenties met betrekking tot het gedrag van anderen (p. 169).
2. Niet alleen accountants vormen zo hun inkomen, maar ook de financiële journalistiek, inclusief het baanbrekende werk van zelf-benoemde aanklagers als Lakeman.
3. Berichtgeving is een Nederlandse vertaling van 'accounting', dat is de interne en externe, veelal financieel-economische gegevens- verstrekking en -verwerking door en in organisaties, in het bijzonder ondernemingen, en belanghebbende ontvangers van deze gegevens. Traditioneel wordt dit specialisme in Nederland wel aangeduid als 'kosten, waarde en winst' al dan niet voorzien van het voorvoegsel 'leer van de' of het achtervoegsel 'vraagstukken'.
4. Ook Kaplan (1984) is van mening dat berichtgeving een 'levend' taalsysteem is waar goed naar gekeken dient te worden door onderzoekers, want anders ontgaan hun de veranderingen die voortdurend plaatsvinden.
5. Deze 'storingen' in de communicatie worden door Birnberg et al. (1983) onderscheiden.
6. Lev (1974)
7. Volgens Langer (1975) zijn mensen vaak gemotiveerd om hun omgeving te beheersen onder omstandigheden die zich daartoe niet lenen. Dit houdt verband met het feit dat toeval en vaardigheid in de praktijk (non-experimentele situaties) moeilijk te scheiden zijn: "there is an element of chance in every skill situation and an element of skill in almost every chance situation". Zie ook Hogarth en Makridakis (1981) die het verschijnsel 'illusion of control' toepassen op planning en derhalve spreken van een 'planning fallacy' die planners dikwijls het gevoel geeft het zelfgemaakte plan te kunnen uitvoeren zonder gecontroleerd te hebben of hun plannen wellicht voortkomen uit 'wishful thinking'. In toepassingen van de attributietheorie komt hier nog bij dat velen geneigd zijn een goede afloop aan zichzelf te wijten en een slechte afloop aan anderen of aan de omstandigheden. Voor een overzicht van de attributietheorie zie Hewstone (1983). Zie ook noot 23.
8. Zie Janis en Mann (1977) over de rol van commitment en stress in de besluitvorming.
9. Hoogendoorn (1987)

10. Zie Bouma (1966)
11. Zie Bouma (1968) en Burgert (1967)
12. Zie onder andere Schreuder en Klaassen (1982); Schreuder en Volmer (1987); Faas (1986) en (1987)
13. Zie bijvoorbeeld Hogarth (1980) en Feenstra en Van de Poel (1985)
14. Zie bijvoorbeeld Horngren en Foster (1987)
15. Het aardige van probleemgestuurd onderwijs - zoals dat aan de Rijksuniversiteit Limburg toegepast wordt - is dat zulke reacties al ver voor het afstuderen gehoord kunnen worden. De docent krijgt daardoor de gelegenheid tijdig corrigerende maatregelen te nemen, bijvoorbeeld door het raadselachtige verschijnsel onder de aandacht van de (kleine) groep te houden en de studenten zodoende aan te sporen verklaringen te zoeken.
16. Zie Zimmerman (1979)
17. Elders heb ik al een begin gemaakt met deze integratie zie Van de Poel (1986)
18. Zie Ansari en Euske (1987)
19. Bouma (1982 en 1985)
20. Douma (1985 en 1987); Schreuder (1985); Hendrikse en Schreuder (1987) en Barkema en Douma (1984)
21. Dit is het antwoord van Alchian en Demsetz (1972)
22. Er bestaan in dit opzicht interessante verschillen. Toen Coase in 1937 zijn later beroemd geworden artikel schreef, waren het vooral de ideeën van Knight (1921) die opgang maakten. Volgens Knight vormt de aanwezigheid van 'echte' onzekerheid de reden voor het bestaan van ondernemers wier beloning bestaat uit 'residual claims'. Zij specialiseren zich in het nemen van risico's op grond van hun besluitvaardigheid, kennis en het vermogen vooruit te zien gepaard aan innerlijke en uiterlijke overtuiging. Geen gekke gedachte en nog altijd populair, maar volgens Coase er helemaal naast. Mensen die de genoemde talenten hebben behoeven niet werkelijk leiding te geven. Hun deskundigheid kan net zo goed via markttransacties geleverd worden. In dat geval wordt het inkomen van de deskundige niet per sé gekoppeld aan de onzekere uitkomsten van de onderneming. Coase postuleert een dynamisch evenwicht tussen transactiekosten op de markt en coördinatiekosten in de onderneming ter verklaring van het bestaan van ondernemingen van een bepaalde grootte. Dit uitgangspunt kan op tweeërlei wijze worden uitgewerkt. Alchian en Demsetz (1972) richten hun analyse op de agency-kosten die verband houden met 'teamproductie' en 'shirking'. Door Williamson (1975) en Williamson et al. (1975) wordt de analyse gericht op het arbeidscontract en komt het accent te liggen op de 'idiosyncratic exchange' oftewel

'job-related skills' en de interne arbeidsmarkt die de verklaring vormt van 'gezag'.

23. De attributietheorie probeert uit te vinden hoe mensen de hun omringende 'wereld' verklaren. Er zijn vele varianten van deze theorie (zie Hewstone, 1983). Een veel gebruikt model - afkomstig van Kelley (1967) - postuleert dat mensen een soort ANOVA-schema hanteren waarbij zij op naïeve wijze de van J.S. Mill afkomstige 'method of difference' hanteren. Een effect wordt aldus aan een conditie toegerekend als de conditie waargenomen wordt, terwijl dat effect niet wordt waargenomen als de conditie afwezig is. In Kelley's model worden drie condities onderscheiden: (1) consistentie: informatie over het gedrag van het te beoordelen object in het verleden; (2) consensus: informatie over het gedrag van soortgelijke objecten in dezelfde situaties; (3) distinctie: informatie over het gedrag van het object in andere situaties.
24. Het gedragsmodel van Fishbein en Ajzen (1975) en het daarvan afgeleide model van Van Raaij en Verhallen (1983) zijn goede kandidaten voor dergelijk onderzoek. In het laatste model worden kosten en baten afgewogen, maar niet per sé volgens een a priori calculatie-schema. Zie Van Raaij (1987).
25. Feenstra en Van de Poel (1985)
26. Klant (1972) onderscheidt een 'rationalistisch' en een 'empirisch' apriorisme. Bij de eerste methode wordt veelal gebruik gemaakt van wiskundige en logische analyse, terwijl de premissen meestal slechts getoetst zijn aan intuïtieve beoordeling door de theoreticus. Het 'Limpergianisme' dat de klassieke bedrijfseconomie domineerde is hier een voorbeeld van. Het 'empirische' apriorisme toetst de premissen wel empirisch en maakt veelal gebruik van numerieke analyse voor de afleiding van conclusies. De klassieke Rotterdamse aanpak vertoont hier trekjes van, maar ook de moderne toepassing van simulatie-technieken, gevoeligheidsanalyse en scenario's horen tot deze categorie.
27. Enkele voorbeelden van 'principal-agent' onderzoek zijn Harris en Raviv (1979), Holmstrom (1979), Shavell (1979).
28. De naamgeving kan enigszins verwarrend zijn omdat in deze methode zowel deductie als inductie gebruikt worden. Het proces van hypothesevorming wordt als inductief opgevat omdat er noch een betrouwbare theorie, noch een betrouwbare afleidingprocedure voor hypothesen wordt verondersteld. Dit in tegenstelling tot de axiomatische methode. Er zijn verschillende varianten in dit model. Aan de ene kant is er een aanpak waarbij steeds een goed geformuleerde en nog niet verworpen theorie als checkpunt fungeert. Deze variant grenst als het ware aan de axiomatische methode. Aan de andere kant is een benadering denkbaar die geen functie heeft voor een theorie, maar die telkens opnieuw begint met observaties. Dit laatste is echter strijdig met de gedachte dat wetenschap een proces is van systematisch opbouwen van kennis. Er is dus in elk geval een zekere theorievorming van waaruit de (nieuwe) observatie gestart wordt aanwezig. De varianten die binnen de deductief-hypothetische methode mogelijk zijn, verschillen derhalve in de mate waarin zij gebruik maken van reeds geaccepteerde kennis.

29. Enkele voorbeelden van 'positief' agency-onderzoek zijn Alchian en Demsetz (1972), Jensen en Meckling (1976), Fama en Jensen (1983a en 1983b), Jensen (1983).
30. Deze aanpak die ook wel 'ontwerpende' benadering of 'design approach' wordt genoemd en die grote overeenkomsten vertoont met de 'participerende observatie' is onder meer te vinden bij Ackoff (1981), Bouma (1982) en Bronsema (1988). Als methode van wetenschappelijk onderzoek heeft deze aanpak de volgende voordelen: (1) efficiënte verzameling van moeilijk te verkrijgen data; (2) exploratie van nieuwe verschijnselen in de praktijk (zie ook Kaplan, 1984 en Johnson en Kaplan, 1987); (3) toepassingsgericht: analyse en consulteren gaan hand in hand; (4) aanvoelen van moeilijk te begrijpen aspecten van de werkelijkheid ("Verstehen").
31. Niet-restrictieve disciplines gaan er volgens Van Rossum (1985) - in navolging van Pantin (1968) - van uit dat de complexiteit van hun objecten niet via een restrictieve redenering buiten beschouwing mag worden gehouden; het zijn wetenschappen die hun object niet versimpelen. Zij lenen daarom veelvuldig van andere disciplines, maar hanteren hun eigen invalshoek (paradigma of theorie) als sturingsmiddel. Schreuder (1985) - Van Rossum citerend - wijst er verder op dat de positieve agency-theorie niet en de principal/agent literatuur wel restrictief is. Een voorbeeld van een niet-restrictieve toepassing van de agency-theorie is Horngrén (1986).
32. De selectie van standaarden en normen in de budgettering werd voor Argyris (1952) gezien als triviaal. Stedry (1960) en Hofstede (1967) bevestigden daarna de stelling dat motivatie op gecompliceerde wijze samenhangt met de hoogte van normen. Mensen accepteren normen niet zo maar en zij reageren er niet 'mechanistisch' op als het budget eenmaal is vastgesteld en het moet worden uitgevoerd. Hopwood's (1973) bevinding was dat uitvoerders terdege rekening houden met de persoonlijkheid of 'stijl' van hun chefs. Hebben de laatsten een 'budget constrained style' dan is er bovendien een grotere kans dat hun ondergeschikten knoeien met de rapportage. Verder zijn er aanwijzingen dat nutsfuncties onder invloed staan van subjectief bepaalde gevoelens van 'winst' of 'verlies' ten opzichte van één of ander aspiratieniveau. De risicohouding voor 'winsten' is in veel gevallen anders dan voor 'verliezen': risico-avers voor winst en het tegendeel voor verliezen. Gezien de fijnzinnigheid waarmee vele agency-theoretici knutselen aan nutsfuncties, komt de 'prospect theory' die deze aspecten omschrijft (zie Kahneman en Tversky, 1979, en Van de Poel, 1986 voor een toepassing op het terrein van de budgettering) wel in aanmerking toegepast te worden in een agency-onderzoek. Een aanzet daartoe is gegeven door Uecker et al. (1985).
33. Anthony (1983)
34. Zoals bijvoorbeeld blijkt in het geval van de conclusies van de commissie Van der Grinten inzake beschermingsclausules. Het rapport van die commissie is sterk juridisch en ziet derhalve weinig bezwaren tegen beschermingsclausules. De teneur is 'het mag, dus het kan'. Het beursbestuur had evenwel het gevoel - en terecht naar mijn smaak - dat het in Nederland wellicht iets te ver één kant, namelijk die

van het management, op was gegaan. Inderdaad moet men constateren dat argumenten uit de hoek van de 'market for control' niet voorkomen in het rapport. De vermogensmarkt wordt op deze manier één van haar maatschappelijke functies ontnomen. De vraag is welke van de resterende functies eigenlijk de moeite waard zijn, althans maatschappelijk gezien. De vraag is ook of er andere 'lichamen' zijn die deze verzwakte functie overnemen. Waarschijnlijk niet. Maar misschien past de huidige situatie beter bij de aloude regententraditie te onzent.

35. Al is er dankzij de regelgeving wel een verschil in observeerbaarheid voor de geïnteresseerde outsider. De interne spelregels van organisaties zijn niet zo gemakkelijk waar te nemen als de externe waar deze door de wet bepaald worden. Daardoor vormt de uniformering die door de regelgeving is gerealiseerd een gunstige conditie voor het onderzoek: grotere vergelijkbaarheid in de verslaggeving leidt tot grotere steekproeven en betere mogelijkheden voor statistische analyse. Dat verklaart misschien waarom onderzoekers zo weinig bezwaar maken tegen de regelgeving.
36. Watts en Zimmerman (1986)
37. De economische benadering van de berichtgeving is noch beschrijvend - al doet het predikaat 'positief' dit vermoeden - noch normatief. Berichtgeving wordt opgevat als gedrag dat wellicht te verklaren is. De aanhangers van deze benadering interesseren zich wel voor beleidsvraagstukken van overheid en bedrijfsleven, maar zij vinden dat hun bijdrage beter op getoetste verklaringen kan berusten dan op het leveren van rechtvaardigingen voor deze of gene betrokkene (Watts en Zimmerman, 1979). Over de methodologische standpunten van deze theorie wordt veel gediscussieerd; zij zijn omstreden; zie bijvoorbeeld Christenson (1984); Whittington (1987) en Van de Poel en Tempelaar (1987). De critici proberen gaten te schieten in de bewering dat de theorie waarde vrij is. Dat is zij niet.
38. Zie Maijor en Bollen (1987) en Maijor (1988), alsmede Bak (1983)
39. Leftwich (1980)
40. Dit begrip is afkomstig van Akerlof (1970) en in de berichtgevingsliteratuur onder andere gebruikt door Gonedes et al. (1976)
41. Verrecchia (1982)
42. Healy (1985)
43. De manier om dit te doen is niet zo zeer de manipulatie van afschrijvingen, maar de vaststelling van voorzieningen en reserves. Een interessant probleem daarbij is de vraag hoe de 'bonus-plan' hypothese zich verhoudt tot de 'smoothing' hypothese die inhoudt dat de leiding tracht de fluctuaties in resultaten (vooral in rentabiliteit) te beperken. Indien het bonus plan geen ondergrens zou hebben, zou 'smoothing' naar de bovengrens plausibel zijn. Is er wel een ondergrens, dan is de 'bonusplan' hypothese niet consistent met de 'smoothing' hypothese. Zie voor een overzicht van de 'smoothing'-literatuur Hoogendoorn (1985).

44. Het verschil met de vermogensmarkt is echter dat de monitor-kosten in de politiek groter zijn dan op de vermogensmarkt. Dit wordt mede veroorzaakt door het (noodzakelijkerwijs) in het politieke systeem ontbreken van een geregelde handel in opties en claims waarmee een informatievoorsprong te gelde zou kunnen worden gemaakt. Maar handel in stemrechten is nu eenmaal om goede redenen niet toegestaan.
45. Dat het daarbij vaak gaat om procentuele stijgingen van winsten ten opzichte van een abnormaal lage winst in de vorige periode, ontgaat het publiek niet zelden. Een typisch geval van 'framing' zoals beschreven in de 'prospect theory'. Zie ook 29.
46. Zie Merino et al. (1987)
47. Zmijevski en Hagerman (1981) analyseerden strategieën die samengesteld zijn uit waarderingsregels met betrekking tot (1) investeringsaftrek; (2) afschrijvingen; (3) activeren van pensioen-kosten; en (4) voorraadwaardering. Voor ieder van deze factoren werd een voordelige en een nadelige invulling onderscheiden.
48. Op een punt werd een verbetering gerealiseerd door Healy (1985) door expliciet rekening te houden met de specifieke details van ieder bonusplan. Afhankelijk van onder- en bovengrenzen in het bonusplan, is het interessant voor het management om te schuiven met resultaten. Healy concentreerde zich derhalve op het verschil tussen de perioderesultaten zoals omschreven in het contract en de cash flow uit hoofde van de bedrijfsvoering (dit verschil heet 'net accruals'). Verdere verbeteringen liggen in het verschiet, bijvoorbeeld door niet aan te nemen dat de bonus bepaald wordt door een mechanistische toepassing van de in het contract opgenomen formules. Dit laatste zou overigens niet kunnen zonder rekening te houden met cognitieve aspecten rond de prestatiemeting en -beloning. Het brengt de analyse zeer dicht in de buurt van de budgettering.
49. Dit betreft het onderzoek van Leftwich (1981) over consolidatiemethoden en APB Opinion 16 ('business combinations') en APB 17 ('intangible assets'), het onderzoek van Collins et al. (1981) naar FASB 19 over het verbod van de full-cost methode bij het activeren van exploratiekosten van olie- en gasmaatschappijen, de studie van Lys (1984) over hetzelfde thema, en Holthausen (1981) over de overgang van versnelde op rechtlijnige afschrijving.
50. Hier zijn raakpunten met de kwesties rond de verschillen tussen macro- en micro-economie. Het verschil dat hier aan de orde is, betreft de selectie van een 'keuzetheoretisch paradigma'. In een eerdere oratie aan de Rijksuniversiteit Limburg is hier reeds uitgebreid over gesproken (Muysken, 1985). Vooralsnog heb ik daar niets aan toe te voegen.
51. Over experimental economics verschijnen steeds meer interessante publicaties. Zie onder andere Uecker et al. (1985).
52. Het gaat in dit verband uitsluitend om de controlerende taak van de accountant en niet om de adviserende functies, althans voorzover deze niet betrekking hebben op

de keuze van procedures voor waardering en presentatie.

53. Er zijn in het kader van de positieve theorie enkele interessante historische studies verricht om te achterhalen wat de vraag naar accountants is in een ongereguleerde omgeving. Chow (1982) bijvoorbeeld, verklaarde de selectie van accountants door ondernemingen aan de hand van data uit 1926. Grotere ondernemingen bleken vaker en intensiever te worden gecontroleerd dan kleinere omdat (1) hun managers relatief minder deelnemen in het eigen vermogen en dus eerder in verleiding komen zich te verrijken ten koste van aandeelhouders en (2) de controlekosten per geldeenheid omzet afneemt (er zijn vaste accountantskosten, start-up kosten, etc.). Ook bleek dat naarmate de onderneming meer met vreemd vermogen is gefinancierd, er meer controle zal zijn. Dit laatste effect wordt versterkt door het aantal voorwaarden dat opgenomen is in de schuldovereenkomsten.
54. Watts en Zimmerman (1986)
55. DeAngelo (1981) veronderstelt dat de eerste controle-opdracht wordt uitgevoerd tegen een prijs die onder de kostprijs ligt, maar dat voor iedere volgende controle een quasi-rent geïncasseerd wordt. Wanneer de relatie verbroken wordt, verbeurt de accountant deze cliënt-specifieke quasi-rent.
56. Zie noot 51.
57. Watts en Zimmerman (1986) onderzochten het lobbyen door accountants inzake voorgestelde wijzigingen in de regelgeving. Zij veronderstelden dat het lobbyen door accountants afhangt van de belangen van hun cliënten. Hiervoor zijn twee argumenten: (1) lobbyen is een vorm van dienstverlening; (2) de beloning van de accountant is (mede) afhankelijk van de marktwaarde van de cliënt/onderneming. Accountant en cliënt hebben echter ook strijdige belangen: meer controle-arbeid uit hoofde van nieuwe regelgeving is voor de een voordelig en voor de ander niet. De positie van de accountant werd geacht afhankelijk te zijn van het effect van de procedure op (1) de marktwaarde van de cliënt; (2) de verzameling toegestane waarderingsregels; (3) de eventuele extra- accountantscontrole. De positie van de cliënt/manager werd gezien als een functie van het effect op de marktwaarde van de onderneming en de beloning van de manager. De statistische resultaten bevestigen de hypothesen. Ook de oordelen van de cliënten ondersteunen de hypothesen: de weerstand tegen voorstellen is het grootst als de effecten op het contracting-proces het grootst zijn.
58. Er is enig Nederlands onderzoek gedaan naar de kosten van de accountantscontrole. Zie Bak et al. (1985) en Dekker en Langendijk (1986).
59. Over het thema materiality is veel geschreven. Een goed overzicht is dat van Leslie (1985). Samenvattingen van het onderzoek terzake zijn gegeven door Gwilliam (1987) en Joyce en Libby (1982).
60. De rationaliteit van de accountant is onderwerp van uitvoerige studies. De uitkomsten van dit soort onderzoek zijn evenwel niet eenduidig. Zo blijken accountants niet beter te kunnen oordelen in relatief eenvoudige situaties waarin

waarschijnlijkheden moeten worden gecombineerd (evenals andere mensen hanteren accountants in onvoldoende mate het theorema van Bayes). Zie onder andere Joyce en Biddle (1981), Waller en Felix (1984a) en (1987), Holt (1987). Ervaring blijkt zelfs vaak een belemmering te zijn bij het correct inschatten van waarschijnlijkheden. In gecompliceerdere doch meer realistische gevallen blijken ervaren accountants het echter beter te doen, zo blijkt uit een studie van Abdolmohammadi en Wright (1987). Het zal de eerste keer niet zijn dat de experimenten die oorspronkelijk door psychologen zijn toegepast op leken in eenvoudige laboratorium-situaties, niet blijken op te gaan voor deskundigen in hun eigen omgeving (zie ook Van de Poel, 1986). Veel 'audit judgment' onderzoek raakt slechts de 'buitenkant' van de beslissingen. Verder onderzoek naar de 'binnenkant' is geboden, vooral met behulp van protocol-analyses teneinde te beschrijven hoe de cognitieve processen in hun werk gaan. Het model van Gibbins (1981) en dat van Waller en Felix (1984b) kunnen daarbij als uitgangspunten dienen. Zie verder Van de Poel en Vaassen (1988).

61. Zie bijv. Wolk et al. (1984).
62. Enkele problemen van 'true and fair' zijn (1) de invoering ervan in landen met een andere cultuur dan die in Nederland en het Verenigd Koninkrijk (zie Van der Tas, 1987 alsmede Koene en Van de Poel, 1988); (2) het relatief grote gewicht van de rechtspraak voor het ontwikkelen van normen; (3) een relatief grote onzekerheid bij de accountantscontrole, mede in het licht van de aansprakelijkheidsrisico's.

Literatuur

- Abdolmohammadi, M., Wright, A., An Examination of the Effects of Experience and Task Complexity on Audit Judgments, *Accounting Review* 62, No. 1, januari, 1987
- Ackoff, R.L., Emery, F.E., *On Purposeful Systems*, Aldine-Atherton, Chicago, 1972
- Ackoff, R.L., The Art and Science of Mess Management, *Interfaces* 11, No. 1, 1981
- Akerlof, G.A., The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics* 84, augustus, 1970
- Alchian, A.A., Demsetz, H., Production, Information Cost and Economic Organization, *American Economic Review* 62, 1972
- Ansari, S.L., Euske, K.J., Rational, Rationalizing, and Reifying Uses of Accounting Data, *Accounting, Organizations and Society* 12, No. 6, 1987
- Anthony, R.N., *Tell It Like It Was: A Conceptual Framework for Financial Accounting*, Richard D. Irwin, Inc., Homewood, 1983
- Argyris, C., *The Impact of Budgets on People*, Controllership Foundation, 1952
- Bak, G.G.M., Dekker, H.C., Langendijk, H.P.A.J., (red.), *Beheersing van (kosten van) accountantscontrole*, Kluwer/NIVE/FINEM, 1985
- Bak, G.G.M., Informatieverstrekking in de tweede golf, *TVVS*, nr. 83/6, 1983
- Barkema, H.G., Douma, S.W., Agency-theorie en de concernholding als intermediair, in Van de Bergh, W.M., van der Meulen, J., Ruizendaal, G.J., Verhaegen, P.H.A.M. (red.), *Financiering en Belegging, Stand van zaken anno 1984*, Erasmus Universiteit, Rotterdam, 1984
- Beaver, W.H., Clarke, R., Wright, W., The Association Between Unsystematic Security Returns and the Magnitude of Earnings Forecast Errors, *Journal of Accounting Research* 17, herfst, 1979
- Beaver, W.H., Lambert, R., Morse, D., The Information Content of Security Prices, *Journal of Accounting and Economics* 2, maart, 1980
- Birnberg, J.G., Turopolec, L., Young, S.M., The Organizational Context of Accounting, *Accounting, Organizations and Society* 8, No. 2/3, 1983
- Bouma, J.L., *Ondernemingsdoel en winst*, Stenfert Kroese, Leiden, 1966
- Bouma, J.L., Commentaar op het prae-advies van Burgert, Accountantsdag 1967, *De Accountant* 74, no 9, 1968
- Bouma, J.L., *Leerboek der bedrijfseconomie*, deel 1, Delwel, Wassenaar, 1982
- Bouma, J.L., Geld kent geen grenzen, in Muysken, J., Schreuder, H., red., *Economische wetenschappen: eenheid in verscheidenheid*, Van Gorcum, Assen/Maastricht, 1985
- Bromwich, M., Hopwood, A.G., (eds.), *Research and current issues in management accounting*, Pitman, London, 1986
- Bronsema, H.J.J., *Beslissingsondersteunende modellen ten behoeve van financiële planning en beleggingsmanagement: interactie en ontwerp*, dissertatie Rijksuniversiteit Groningen, 1988
- Burgert, R., Bedrijfseconomisch aanvaardbare grondslagen voor de gepubliceerde jaarrekening, *De Accountant*, september 1967
- Chow, C.W., The Demand for External Auditing: Size, Debt and Ownership Influences, *Accounting Review* 57, april, 1982
- Christenson, C., The Methodology of Positive Accounting, *Accounting Review*, januari, 1984
- Coase, R., The Nature of the Firm, *Economica*, 4, 1937

- Collins, D.W., Rozeff, M., Dhaliwal, D., The Economic Determinants of the Market Reaction to Proposed Mandatory Accounting Changes in the Oil and Gas Industry: A Cross Sectional Analysis, *Journal of Accounting and Economics* 3, maart, 1981
- Commissie Beschermingsconstructies, *Rapport aan het Bestuur van de Vereniging voor de Effectenhandel* (Commissie Van der Grinten), 1987
- DeAngelo, L.E., Auditor Independence, 'Low Balling', and Disclosure Regulation, *Journal of Accounting and Economics* 3, augustus, 1981
- Dekker, H.C., Langendijk, H.P.A.J., De beheersing van de (kosten van) accountantscontrole in Nederland, *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde*, 60 No. 8, september, 1986
- Douma, S.W., *Concurrentiestrategieën: een kijkje vanuit de micro-economische theorie*, Open Universiteit/Samsom uitgeverij, 1985
- Douma, S.W., Op weg naar een economische organisatietheorie: agency-theorie, *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde* 61, No. 11, november 1987
- Faas, F.A.M.J., Prospectieve informatie in het jaarverslag, *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde*, 60, No. 8, september, 1986
- Faas, F.A.M.J., Prognoses en andere toekomstgerichte informatie in het jaarverslag, *Financieel Management*, 7, No. 1, februari, 1987, pp. 5-16
- Fama, E.F., Jensen, M.C., Separation of Ownership from Control, *Journal of Law and Economics*, 26, 1983(a)
- Fama, E.F., Jensen, M.C., Agency Problems and Residual Claims, *Journal of Law and Economics*, 26, 1983(b)
- Feenstra, D.W., Poel, J.H.R. van de, Bedrijfseconomie, Methodologie en Besluitvorming I, II en III, *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde*, januari, februari, maart, 1985
- Feenstra, D.W., *Oordeelsvorming rond de externe berichgeving*, Wolters-Noordhoff, Groningen, 1985
- Fishbein, M., Ajzen, I., *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Addison-Wesley, Reading, 1975
- Gibbins, M., Propositions about the Psychology of Professional Judgment in Public Accounting, *Journal of Accounting Research* 22, No. 1, Spring, 1984
- Gonedes, N., Dopuch, N., Penman, S.H., Disclosure Rules, Information-Production, and Capital Market Equilibrium: The Case of Forecast Disclosure Rules, *Journal of Accounting Research* 14, Spring, 1976
- Gwilliam, D.R., *A Survey of Auditing Research*, The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Prentice-Hall International, London, 1987
- Harris, M., Raviv, A., Some Results on Incentive Contracts with Applications to Education and Employment, Health Insurance and Law Enforcement, *American Economic Review* 68, 1978
- Hendrikse, G.W.J., Schreuder, H., Economische organisatietheorieën, *Economisch Statistische Berichten*, 72, nr. 3621, 2 september, 1987
- Hewstone, M., ed., *Attribution Theory: Social and Functional Extensions*, Basil Blackwell, Oxford, 1983
- Hogarth, R.M., *Judgment and Choice*, John Wiley & Sons, New York, 1980
- Hogarth, R.M., Makridakis, S., The Value of Decision Making in a Complex Environment: An Experimental Approach, *Management Science* 27, 1981
- Hofstede, G.H., *The Game of Budget Control*, Van Gorcum, Assen, 1967
- Hofstede, G.H., *Culture's Consequences*, Sage Publications, Beverly Hills, 1982
- Holstrom, B., Moral Hazard and Observability, *Bell Journal of Economics* 26, 1979

- Holt, D.L., Auditors and Base Rates Revisited, *Accounting, Organizations and Society* 12, No. 6, 1987
- Holthausen, R.W., Evidence on the Effect of Bond Covenants and Management Compensation Contracts on the Choice of Accounting Techniques: The Case of the Depreciation Switch-Back, *Journal of Accounting and Economics* 3, maart, 1981
- Hoogendoorn, M.N., Het creatieve jaarrekeningbeleid van RSV, *Pacioli Journaal*, november, 1987
- Hoogendoorn, M.N., Income Smoothing, *Paper* presented at the Eighth Annual Congress of the European Accounting Association, Brussel, 1985
- Hopwood, A.G., *An Accounting System and Human Behaviour*, Saxon House, London, 1973
- Horgren, C.T., Foster, G., *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, Sixth Edition, Prentice-Hall International, Inc., London, 1987
- Hornigren, C.T., Cost and management accounting: yesterday and today, in Bromwich, M., Hopwood, A.G., (eds.), *Research and current issues in management accounting*, Pitman, London, 1986
- Janis, I.L., Mann, L., *Decision Making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice, and Commitment*, The Free Press, New York, 1977
- Jensen, M.C., Meckling, W.H., Theory of the Firm: Behavior, Agency Cost and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics* 3, 1976
- Jensen, M.C., Organizations Theory and Methodology, *Accounting Review* 58, 1983
- Johnson, H.T., Kaplan, R.S., *Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting*, Harvard Business School Press, Boston, 1987
- Joyce, E.J., Biddle, G.C., Are Auditors' Judgments Sufficiently Regressive?, *Journal of Accounting Research*, autumn, 1981
- Joyce, E.J., Libby, R., Behavioral Studies of Auditing Decision Making, *Journal of Accounting Literature* 1, 1982
- Kahneman, D., Tversky, A., Prospect Theory: an analysis of decision under risk, *Econometrica* 47, No. 2, 1979
- Kaplan, R.S., The Evolution of Management Accounting, *Accounting Review* 59, No. 3, 1984
- Kelley, H.H., Attribution theory in social psychology, in D. Levine (ed.), *Nebraska symposium on motivation*, University of Nebraska Press, Lincoln, 1967
- Klant, J.J., *Spelregels voor economen*, Stenfert Kroese, Leiden, 1972
- Knight, F., *Risk, Uncertainty, and Profit*, Houghton Mifflin Co., New York, 1921
- Koene, B., Poel, J.H.R. van de, *Ethnological aspects of accounting regulation*, Working Paper, Rijksuniversiteit Limburg, Maastricht, 1988 (te verschijnen)
- Langer, E.J., The illusion of control, in Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A., (eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982
- Leftwich, R., Evidence on the Impact of Mandatory Changes in Accounting Principles on Corporate Loan Agreements, *Journal of Accounting and Economics* 3, maart, 1981
- Leslie, D.A., *Materiality: The Concept and its Application to Auditing*, The Canadian Institute of Chartered Accountants, 1985
- Lev, B., *Financial Statement Analysis: a new approach*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1974
- Lys, T., Mandated Accounting Changes and Debt Covenants: The Case of Oil and Gas Accounting, *Journal of Accounting and Economics* 6, april, 1984

- Maijoor, S., Bollen, L., Naar een analyse van kosten en baten met betrekking tot de aanpassingswet vierde richtlijn, *Working Paper*, WP 87-013, Rijksuniversiteit Limburg, Maastricht, 1987
- Maijoor, S., On the desirability of financial reporting rules: the case of The Netherlands, *Research Memorandum*, Rijksuniversiteit Limburg, Maastricht, 1988 (te verschijnen)
- Merino, B.D., Koch, B.S., MacRitchie, K.L., Historical Analysis - A Diagnostic Tool for 'Events' studies: The Impact of the Securities Act of 1933, *Accounting Review* 58, No. 4, 1987
- Moerland, P.W., *Zeggenschap, risico en de verdeling der toegevoegde waarde*, Stenfert Kroese, Leiden, 1982
- Muysken, J., *Hoe algemeen is de algemene economie?*, Van Gorcum, Assen/Maastricht, 1985; ook in Muysken en Schreuder (1985)
- Muysken, J., Schreuder, H., red., *Economische wetenschappen: eenheid in verscheidenheid?*, Van Gorcum, Assen/Maastricht, 1985
- Poel, J.H.R. van de, *Judgment and Control: Individual and Organizational Aspects of Performance Evaluation*, Wolters-Noordhoff, Groningen, 1986
- Poel, J.H.R. van de, Tempelaar, F.M., On the Applicability of Positive Agency Theory, *Research Memorandum* Rijksuniversiteit Limburg, Maastricht, 1987
- Poel, J.H.R. van de, Vaassen, E., Audit Judgment Research, *Working Paper*, Rijksuniversiteit Limburg, 1988 (te verschijnen)
- Raaij, W.F. van, Kosten en baten op de grens van economie en psychologie, in Keizer, P.K., en Soeters, J., (red.), *Economie, sociologie en psychologie: visies op integratie*, Van Gorcum, Assen/Maastricht, 1987
- Raaij, W.F. van, Verhallen, Th.M.M., A Behavioral Model of Residential Energy Use, *Journal of Economic Psychology*, 3, 1983
- Rossum, W van, De economie als niet-restrictieve discipline, in Muysken, J., Schreuder, H., *Economische wetenschappen: eenheid in verscheidenheid?*, Van Gorcum, Assen/Maastricht, 1985
- Schreuder, H., Klaassen, J., *De voorspelbaarheid van omzetten en winsten*, Stenfert Kroese, Leiden, 1982
- Schreuder, H., Volmer, F., Prognoses in het jaarverslag, in E. van der Wolk, *Groot Vademecum van de Directeur en Bestuurder*, De Toorts/Van der Wolk Publicaties, Laren, 1987, pp. 9.3-2.01 - 12
- Schreuder, H., Economic theories of organization: An overview and assessment of some recent developments, *Research Memorandum* 85-007, Rijksuniversiteit Limburg, 1985
- Schreuder, H., *Economie(en) bedrijven*, Van Gorcum, Assen/Maastricht, 1985
- Shavell, S., Risk sharing and incentives in the principal and agent relationship, *Bell Journal of Economics* 10, No. 1, 1979
- Stedry, A.C., *Budget Control and Cost Behavior*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1960
- Tas, L.G. van der, Implementatie van 'a true and fair view' in Duitsland (1) en (2), *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde* 61, maart en oktober 1987
- Uecker, W., Schepanski, A., Shin, J., Toward a Positive Theory of Information Evaluation: Relevant Tests of Competing Models in a Principal-Agency Setting, *Accounting Review* 60, No. 3, 1985
- Verrecchia, R.E., The Use of Mathematical Models in Financial Accounting, *Studies on Current Research Methodologies in Accounting: A Critical Evaluation*, supple-

- ment to Vol. 20 of *Journal of Accounting Research*, 1982
- Waller, W.S., Felix, W.L., The Effects of Incomplete Outcome Feedback on Auditors' Self-Perception of Judgment Ability, *Accounting Review*, oktober, 1984a
- Waller, W.S., Felix, W.L., The Auditor and Learning from Experience: Some Conjectures, *Accounting, Organizations and Society* 9, No. 3/4, 1984b
- Waller, W.S., Felix, W.L., Auditors' Covariation Judgments, *Accounting Review* 52, april, 1987
- Watts, R.L., Zimmerman, J.L., The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses, *Accounting Review* 54, april, 1979
- Watts, R.L., Zimmerman, J.L., *Positive Accounting Theory*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1986
- Whittington, G., Positive Accounting: A Review Article, *Accounting and Business Review* 17, No. 68, 1987
- Williamson, O.E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York, 1975
- Williamson, O.E., Wachter, M., Harris, S., Understanding the Employment Relation, *Bell Journal of Economics* 6, 1975
- Wolk, H.I., Francis, J.R., Tearney, M.G., *Accounting Theory: A Conceptual and Institutional Framework*, Kent Publishing Company, Boston, 1984
- Zimmerman, J.L., The Cost and Benefits of Cost Allocations, *Accounting Review*, juli 1979
- Zmijewski, M.E., Hagerman, R.L., An Income Strategy Approach tot the Positive Theory of Accounting Standard Setting/Choice, *Journal of Accounting and Economics*, augustus, 1981

Verantwoording

Bij de voorbereiding van deze rede heb ik dankbaar gebruik gemaakt van de adviezen van de heren W.F.J. Buijink, D.W. Feenstra en A.M.M. Blommaert.

Voorts dank ik mevrouw F.H.M. Spiekerman en de heer E.H.J. Vaassen voor hun onmisbare steun bij de tekstverwerking.